

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pada era digital ini persaingan bisnis semakin ketat, maka setiap perusahaan membutuhkan suatu cara dan strategi untuk mempertahankan usahanya. Semua perusahaan selalu mencari cara dan strategi untuk meningkatkan penjualan perusahaan. Agar perusahaan tersebut berjalan lancar dibutuhkan suatu alur *management* yang baik, salah satunya yaitu kegiatan administrasi, jika kegiatan administrasi tidak berjalan dengan benar maka menghasilkan dampak yang negatif bagi perusahaan dan mengakibatkan kerugian pada perusahaan.

Perusahaan didirikan dengan tujuan untuk mendapatkan laba setinggi-tingginya dan mempertahankan secara optimal demi kelangsungan dan pertumbuhan perusahaan. Penjualan merupakan aktivitas yang tidak dapat dipisahkan dan berlangsung secara rutin sebagai salah satu penentu laba maupun rugi pada perusahaan. sehingga suatu perusahaan harus memperhatikan sistem penjualan demi tercapainya tujuan yang telah ditetapkan.

Menurut Prastyaningtyas (2017), Penjualan merupakan suatu kegiatan di mana perusahaan atau penjual menyerahkan barang atau jasa kepada pembeli dan

kemudian pembeli melakukan pembayaran atas barang atau jasa yang diterimanya dengan cara tunai atau kredit.

Penjualan merupakan salah satu aspek penting dalam perusahaan. Semakin banyaknya produk yang dijual, maka perusahaan bisa mendapatkan keuntungan semakin banyak. Jika pengelolaan perusahaan kurang baik dapat merugikan perusahaan karena dapat berimbas pada perolehan laba dan pada akhirnya mengurangi laba pendapatan perusahaan. Penjualan dari suatu produk yang dihasilkan perusahaan merupakan faktor penentu dalam kegiatan perusahaan. Penjualan dianggap ujung tombak dalam memasarkan produk kepada konsumen.

Administrasi penjualan mengacu pada proses pengelolaan dan dokumentasi semua aktivitas terkait penjualan, termasuk pemesanan, pengiriman, faktur, dan pembayaran. Administrasi penjualan adalah bagian penting dari proses bisnis karena memastikan bahwa pesanan pelanggan diproses secara akurat dan efisien dan bahwa pelanggan membayar tepat waktu. Administrasi penjualan yang baik dapat membantu perusahaan dalam memastikan kelancaran proses penjualan serta meningkatkan efisiensi dalam pengelolaan stok barang dan keuangan.

CV Laskar Sinar Surabaya adalah perusahaan yang bergerak pada bidang penjualan barang lampu otomotif Osram. Dengan semakin berkembangnya perusahaan dan semakin banyaknya penjualan, dibutuhkannya administrasi penjualan yang efektif dan efisien. Selama ini pencatatan pelunasan penjualan dilakukan oleh bagian keuangan yang berjumlah 1 orang kemudian diserahkan ke bagian admin penagihan yang berjumlah 2 orang dan dilakukan secara manual menggunakan

Microsoft Excel, di mana hal ini sering mengakibatkan terjadinya kesalahpahaman/kurang ketelitian dalam penagihan konsumen dikarenakan nama konsumen yang sama tetapi nota yang berbeda. Hal ini mengakibatkan konsumen sering komplain karena merasa sudah melunasi nota tersebut tetapi masih tetap ditagih.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penulis tertarik untuk tugas akhir (TA) yang berjudul, “**Administrasi Penjualan pada CV Laskar Sinar Surabaya**”

B. Perumusan Masalah

Dari latar belakang yang telah diuraikan sebelumnya, maka rumusan masalah yang pada Tugas Akhir (TA) adalah “Bagaimana Administrasi Penjualan pada CV Laskar Sinar Surabaya?”

C. Tujuan dan Manfaat

1. Tujuan Penelitian

Tujuan penulis dalam menyusun penulisan Tugas Akhir (TA) ini adalah untuk mengetahui Administrasi Penjualan pada CV Laskar Sinar Surabaya.

2. Manfaat Penelitian

a. Manfaat bagi Penelitian

Dapat mengidentifikasi dan menjelaskan bagaimana Administrasi Penjualan pada CV Laskar Sinar Surabaya.

b. Manfaat bagi Pembaca

Dapat menambah ilmu pengetahuan tentang Administrasi Penjualan pada CV Laskar Sinar Surabaya.

c. Manfaat bagi Perusahaan

Memberikan masukan kepada perusahaan tentang administrasi penjualan pada CV Laskar Sinar Surabaya.